facebook®

BÍ QUYẾT XÂY DỰNG
THƯƠNG HIỆU CÁ NHÂN
VÀ KÊNH TRUYỀN THÔNG
qua mạng xã hội FACEBOOK

onnet
Grow Your Internet Business

Tác giả: Adam Thiên - Cố vấn: RichdadLoc

NỘI DUNG

Phần I: Xây dựng thương hiệu cá nhân với facebook

- Thương hiệu cá nhân là gì?
- Tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu cá nhân?
- Xây dựng thương hiệu cá nhân trên facebook?
- Những yếu tố tạo nên giá trị thương hiệu cá nhân?
- Cách thức xây dựng thương hiệu cá nhân?
- 8 quy luật xây dựng thương hiệu cá nhân.
- 9 bước xây dựng thương hiệu cá nhân thành công.

Phần II: Xây dựng kênh truyền thông hiệu quả

- Cách thức tạo lập một trang Fanpage và thiết lập các thông số cơ bản.
- Thiết kế một trang bán hàng trên nền tảng Static HTML.
- Tích hợp website vào fanpage.
- Tạo trang hỏi đáp trên fanpage.
- Tích hợp kênh youtube vào fanpage.

Phần I: Xây dựng thương hiệu cá nhân

Bạn có bao giờ tự hỏi tại sao người ta cần xây dựng thương hiệu? Thương hiệu là gì? Thương hiệu giúp gì cho bạn? Tại sao có những người cả đời đi tìm tiền kiếm tiền, có những người tiền tự tìm đến họ. Điểm khác biệt là ở đó, khi bạn chưa có thương hiệu chính là giai đoạn bạn đi tìm tiền và khi bạn đã xây dựng một thương hiệu (cá nhân, sản phẩm hay doanh nghiệp) thì lúc đó là tiền tự tìm tới bạn...Chúng ta hãy cùng nhau tìm hiểu thương hiệu cá nhân là gì.

1. Thương hiệu cá nhân là gì?

Thương hiệu cá nhân: Là hình ảnh, giá trị bản thân của một cá nhân giúp người khác phân biệt được cá nhân đó với mọi người xung quanh. Vậy nhưng những yếu tố tạo nên giá trị thương hiệu cá nhân đó là những gì? Dù mỗi một mục tiêu, mỗi một thành công ở một cá nhân đều đạt được những điều khác nhau, nhưng nó vẫn có những chuẩn mực nhất định cho mỗi người làm lên sự thành công đó.

Thương hiệu Cá nhân phản ánh tính cách, năng lực của người đó về học vấn, các thành tích về kinh tế, xã hội… xây dựng lên. Những giá trị mà người đó mang đến cho xã hội. Nó có sự ảnh hưởng rất lớn tới những người có thể giúp chúng ta thành công.

Thương hiệu Cá nhân không đơn thuần là những ảnh hưởng ra thế giới bên ngoài mà nó còn là sự tự nhận thức về các điểm mạnh, điểm yếu, kỹ năng, cảm xúc… cũng như cách sử dụng các yếu tố đó để tạo nên sự khác biệt cho bản thân và định hướng cho các quyết định của cá nhân đó.

Thương hiệu cá nhân chính là hình ảnh của một con người trước công chúng, cộng đồng, có thể đo lường được thông qua các tiêu chí được xếp theo thứ tự:

- Mức độ được biết đến.
- Những giá trị, thành tích hay phẩm chất.
- Mức độ ảnh hưởng với công chúng.
- Những giá trị mà người đó đóng góp cho cộng đồng.

2. Tầm quan trọng của việc xây dựng thương hiệu cá nhân?

Chắc chắn rằng, mỗi người trong chúng ta đã đặt câu hỏi về giá trị của bản thân như tôi đã đặt ra ở trên và chắc chắn mỗi người đều có những lý do để giải thích cho các giá trị con người chúng ta đạt được. Chúng ta đã từng hỏi mình sinh ra trên đời với mục đích gì? Mình sẽ mang lại giá trị gì cho những người xung quanh?...

Một doanh nghiệp sở hữu một thương hiệu mạnh sẽ có doanh thu, giá bán, các giá trị thương mại, hình ảnh cao hơn các doanh nghiệp không có thương hiệu. Với cá nhân hoàn toàn tương tự, hai con người có học thức, có nhận thức tương đương nhau, nhưng một người có điểm khác biệt sẽ có giá trị hơn người còn lại. Khi bạn có thương hiệu cá

nhân, bạn tạo ra một thương hiệu công ty nào đó, nó phát triển rất tốt và bạn muốn bán doanh nghiệp đó đi hay công ty phá sản thì không sao cả. Khi đó cái gì sẽ còn, cái còn lại chính là thương hiệu cá nhân của bạn, bạn hoàn toàn có thể xây dựng một thương hiệu khác. Nếu bạn không có thương hiệu cá nhân thì khi bạn bán doanh nghiệp bạn sẽ không còn gì cả, đó chính là điểm khác biệt. Đối với các ứng viên tuyển dụng cũng vậy, hiện nay các doanh nghiệp khi tuyển dụng luôn đánh giá cao giá trị bản thân của ứng viên, theo họ những con người có những điểm khác biệt về cá nhân sẽ có giá trị hơn các ứng viên khác không có ý thức xây dựng giá trị cá nhân.

Chúng ta không bằng lòng với mức lương hiện có, chúng ta không bằng lòng với học vấn hiện tại, chúng ta cố gắng hết sức để học tập, làm việc với mong muốn sẽ được tăng lương, sẽ có địa vị xã hội, rõ ràng chúng ta đang cố gắng để xây dựng một thương hiệu cá nhân, với thương hiệu đó những giá trị gia tăng sẽ cao hơn khi chúng ta không có thương hiệu.

Trong thực tế những nhóm người sau sẽ có xu hướng xây dựng thương hiệu cá nhân cao hơn các nhóm khác:

- Những người làm kinh doanh
- Những người hoạt động chính trị, nghệ thuật, thể thao
- Những nhà nghiên cứu

Cả ba nhóm người trên đều có mục tiêu, chiến lược xây dựng cho mình một thương hiệu, họ đều cố gắng làm việc, phấn đấu để có một thương hiệu với khách hàng, với cộng đồng trong các lĩnh vực họ đang hoạt động. Họ đã đầu tư chất xám, tiền bạc, các hoạt động thật sự để xây dựng hình ảnh, việc đầu tư này sẽ tương đối tốn kém, nhưng khi thương hiệu đã được khẳng định họ dễ dàng thành công với các mục tiêu đã đặt ra.

Nhờ thương hiệu của mình David Beckham hàng năm kiếm khoảng 30 triệu đô la bên ngoài sân đấu và cùng với vợ là Victoria Beckham luôn đứng trong danh sách những người có thu nhập cao nhất ở Anh.

Một người chỉ là số nhỏ nhất trong hàng tỷ người trên thế giới, để những người xung quanh phân biệt ra bạn là đã rất khó, để họ nhớ được, biết được giá trị của bản thân bạn còn khó hơn nữa. Vì vậy chúng ta hãy bắt đầu suy nghĩ về thương hiệu cá nhân và có những chiến lược, hành động thật sự xây dựng cho mình một thương hiệu.

3. Xây dựng thương hiệu cá nhân" trên facebook?

Chúng ta đặt một câu hỏi khác đó là: "Tại sao mọi người yêu mến và thích bạn trên facebook ?" Tới đây thì ai cũng có thể trả lời được. Ok, người ta thích tôi vì….

- Tôi đẹp, tôi sexy, ngực tôi to, chân tôi dài….
- Facebook của tôi thường có ảnh gái xinh, girl đẹp…
- Tôi thường có những status và ảnh rất bựa và khó đỡ…
- Tôi thường có những bài viết chân thực về quan điểm sống…….
- Hay đơn giản là gì tôi đã từng tham gia chương trình truyền hình nổi tiếng như: Vietnam Got Talent…

Chúng ta không nên quá hình tượng hoá thương hiệu cá nhân như một điều gì quá to tát. Một cách đơn giản, để xây dựng thương hiệu cá nhân trên mạng xã hội, bạn cần trả lời cho được những câu hỏi sau:

- Bạn đại diện cho điều gì? Hay nói cách khác nhắc tới bạn là mọi người nhắc tới điều gì?
- Tính cách của bạn là gì?
- Bạn chia sẻ và đóng góp điều gì với cộng đồng? và ngược lại cộng đồng học hỏi được gì ở chính bạn?

Nếu trả lời được 3 câu hỏi trên, bạn đã xác định được nền móng khá vững chắc cho thương hiệu của mình rồi đấy. Công việc còn lại là bạn sẽ hiện thực nó như thế nào.

Bạn là ai trên facebook ?

Mạng xã hội Facebook cũng giống như một cánh rừng rộng lớn, với nhiều muông thú. Bạn sẽ đóng vai trò là một chủ thể trong hệ sinh thái đó. Mỗi chủ thể đóng vai trò khác nhau trong mối quan hệ cộng sinh này. Sẽ có những loại chủ thể sinh sống trong khu rừng này như sau:

Những người tham gia thụ động: Là những người chỉ đơn thuần xem các nội dung được chia sẻ trên facebook, ít khi comment, like, share hoặc thi thoảng thì post một vài status ở wall của mình. Những người này khá thụ động trên facebook.

Những người tham gia chủ động: Là những người khá hiếu động, thích tám chuyện và thường xuyên lân la qua các khu vực để comment, like hoặc share nội dung. Đối với họ được tám là một niềm vui, và like là một phản xạ…vô điều kiện.

Những người tự kiến tạo nội dung: Đây là lực lượng cung cấp nội dung cho facebook bằng cách thường xuyên share link, post status và up ảnh, video. Đối với họ chia sẻ là một niềm vui. Và ngược lại họ cũng mong đợi được nhiều người like và tương tác với nội dung của mình

.

Để xây dựng thương hiệu cá nhân trên facebook, bạn không thể chỉ là người quan sát, cũng không thể chỉ là người tương tác và thực tế là bạn cũng không thể chỉ là người tạo nội dung. Bạn phải có cả 3 tố chất trên trong người.

Đầu tiên, bạn nên là người kiến tạo nội dung, tố chất này nên chiếm ít nhất 50%, yếu tố quan sát và tương tác, mỗi yếu tố sẽ chiếm 25% còn lại. Nếu bạn muốn trở thành một yếu tố có ảnh hưởng trong khu rừng facebook, trước hết bạn phải trở thành một "nguồn nội dung" có giá trị. Đây là yếu tố quan trọng hàng đầu để bạn tác động vào công chúng và khiến họ phải nhìn về phía bạn.

- Ảnh hưởng bằng nội dung.
- Nội dung nhất quán.
- Bạn phải tạo được style riêng (hãy viết, chia sẻ những gì bạn nghĩ).
- Nên chia sẻ nội dung theo chủ đề.

Nội dung của bạn phải phản ánh được quan điểm, tính cách của bạn, nói chung nó phải thống nhất với 3 câu hỏi mà bạn đã trả lời được ở phần định nghĩa thương hiệu cá nhân ở trên. Khi post nội dung gì bạn nên để ý 3 yếu tố cơ bản:

- Nội dung bạn chia sẻ cung cấp thông tin gì ?
- Nó thể hiện quan điểm gì của bạn ?
- Bạn muốn người xem chia sẻ gì ngược lại với mình ?

Bạn nên để tâm nhiều tới phản ứng của người xem đối với nội dung của mình, học cách giải quyết và điều hướng các trường hợp cãi nhau và xung đột không đáng có trong post. Đặc biệt đó là khi cảm thấy bản thân đang có những suy nghĩ tiêu cực thì không nên post cái gì vì nó chỉ ảnh hưởng xấu đến hình ảnh và lời nói của bạn trước mọi người.

Tính giải trí

Bạn có thể xào nấu nội dung của mình nhằm mục đích gì đi chăng nữa nhưng trên hết bạn cần đặt vào đó một yếu tố không thể thiều đó là “tính giải trí”. Bởi lẽ xét cho cùng, người dùng lên facebook với bất kì mục đích gì thì chắc chắn họ cũng muốn…giải trí. Vì vậy đừng quá cứng nhắc và khô khan hen.

Tạo sự khác biệt

Bạn có thể post nội dung ở nhiều lĩnh vực, nhưng nếu bạn không có một chủ đề nội dung chủ đạo thì bạn sẽ dễ dàng lẫn vào những chủ thể khác trên facebook mà không thể tạo sự khác biệt cho chính mình. Các chuyên gia thường gọi đây là giai đoạn tìm ra thị trường ngách (niche) cho chính mình.

Hãy kiên trì với nội dung post mà mình yêu thích, qua thời gian, bạn sẽ “huấn luyện” và “thuyết phục” được độc giả của mình rằng nhắc tới bạn là nhắc tới chủ đề ABC… nào đó. Nếu may mắn nội dung của bạn “hay” và “tinh tế”, bạn sẽ có sức ảnh hưởng tới công chúng.

Cùng xem xét một số ví dụ cụ thể nhé:

RichdadLoc: http://www.facebook.com/richdadloc

- Anh thường xuyên chia sẻ về chủ đề Internet Marketing (anh ấy muốn định vị rằng khi mọi người nhắc tới anh là nhắc tới Internet Marketing và khi nhắc tới Internet Marketing là nhắc tới anh RichdadLoc.
- Anh thường xuyên chia sẻ cho mọi người thấy được những gì anh ấy làm kèm theo hình ảnh.
- Anh thường xuyên chi sẻ những câu nói hàng ngày, những suy nghĩ và cách anh ấy giải quyết vấn, giúp ai đó học hỏi được phần nào.

Cô Gái Đồ Long: http://www.facebook.com/cogaidolongvn

- Nói tới 2 blogger này là nói tới những câu chuyện ShowBiz, Xì căng đan….lý thú.
- Mèo Mun là người thích nói thẳng vào các vấn đề xã hội, không ngại né tránh và sẵn sàng moi móc đời tư. Cô Gái Đồ Long lại nhẹ nhàng và thâm thuý hơn.
- Cả 2 Blogger đều đóng góp những góc nhìn đa chiều và nội dung cập nhật về giới showbiz của Việt Nam.

Cù trọng xoay: https://www.facebook.com/giaosuxoay

Giáo sư Xoay
628.914 người thích trang này · 150.740 người đang nói về trang này
Thích
Gửi tin nhắn
Nhân vật hư cấu
Kẻ mà ai cũng biết là ai đấy, nhưng không thèm chấp...
628 nghìn
Nghỉ trưa tán mạ
chuyện rượu...
Nhân lúc phòng làm
đang ngào ngạt hươ
Thông tin
Album Ảnh
Thích
Ghi Chú 60

- Anh ấy hay biến những quan sát của cuộc sông đời thường thành câu nói theo phong cách của riêng mình.
- Chia sẻ những suy nghĩ và quan điểm của riêng mình.
- Anh thường tự sáng tác ra những bài hát và vuốt đàn ghi ta gửi tặng các fan của mình.
- Chia sẻ những gì thú vị (bài hát nào đó, video nào đó) cho mọi người cùng vui.
- Chia sẻ những hình ảnh hoạt động của mình.
- Giải đáp những câu hỏi từ một vài cá nhân nào đó và đưa lên cho mọi người cùng học hỏi.
- Chia sẻ những tài lẻ của cá nhân mình, giúp mọi người thư giản sau mỗi ngày làm việc mệt mỏi.

Lê Thúy Hạnh: http://www.facebook.com/lethuyhanhvn

- Chị ấy thường chia sẻ thẳng thắn những quan điểm cá nhân.
- Chị ấy thường chụp những hình ảnh mang đại diện cho một nền văn hóa tại một nơi nào đó.
- Đây cũng là nơi kết nối rất nhiều người lại với nhau thành đội nhóm thông qua mối quan hệ của chị ấy.
- Chị thường xuyên chia sẻ những hình ảnh hoạt động của mình
- Chị thường xuyên chia sẻ những câu nói tích cực, những hình ảnh khiến cho người xem có cảm giác bình yên hay thư thái sau những giờ làm việc căng thẳng.
- Chia sẻ những thông tin mà chị ấy nghiên cứu tìm hiểu được giúp mọi người có cuộc sống tốt hơn.
- Chị cũng thường xuyên chia sẻ những hình ảnh khiến chúng ta xúc động, để rồi tự mình phải suy nghĩ một điều gì đó, hay giúp đỡ một ai đó (chị là người rất có tâm).

Tất cả những nhân vật trên, ngoài các yếu tố khách quan về thiên thời địa lợi, họ đều có một điểm chung, đó là sở hữu những tính cách rất riêng và quan trọng là họ kiên trì và

nhất quán với phong cách của mình cho dù có gặp bất cứ sự manh động và phản kháng nào từ phía công chúng.

Giao tiếp bằng lập trường của cá nhân

Tuy nhiên nếu chỉ có nội dung thì bạn chỉ là một tờ báo chứ không phải là một cá nhân. Hãy sử dụng tới 25% yếu tố quan sát và 25% yếu tố tương tác của bạn. Có thể gói gọn chung cách thức giao tiếp với công chúng như sau:

- Sống là chính mình và comment đúng với lập trường, suy nghĩ của bạn. Comment ở đây không phải là comment ở post của bạn mà cả ở post của những người khác. Một comment hay, thẳng thắn, hóm hỉnh cũng đem lại những like (comment) và điểm cộng về hình ảnh của bạn trong mắt người khác.

- Sẵn sàng like và share để ủng hộ bạn bè. Ở đây tôi không nói tới trường hợp cuồng like nhưng "like" trên facebook ngày càng có giá trị tinh thần lớn lao đối với nhiều người. Một lần like post hay like comment cũng có nhiều ngụ ý, như ủng hộ, đồng tình và thậm chí là…đá đểu.

- Share lại post của bạn bè lên wall mình cũng là một cách để thể hiện sự ủng hộ. Nếu bạn ủng hộ thật lòng bạn bè, họ sẽ ủng hộ ngược lại bạn ở một thời điểm khác.

- Tham gia các Group để chia sẻ quan điểm cá nhân. Đó cũng là những cộng đồng được sàng lọc cao, rất thuận tiện để bạn viral nội dung và hình ảnh cá nhân.

- Quản lý các mối quan hệ bằng chức năng chia nhóm trong news feed của facebook. Bằng cách này bạn có thể theo dõi từng nhóm đối tượng trên facebook và tương tác với họ một cách nhanh chóng hơn. Đó cũng là cách bạn gây ảnh hưởng với cộng đồng trên facebook và góp phần vào việc xây dựng thương hiệu cá nhân của mình.

Xuất hiện tại các sự kiện Offline

Bạn không nên ở mãi trong pháo đài Online của mình, việc xuất hiện ở các sự kiện offline sẽ càng giúp bạn trở nên "thật" hơn và có sức nặng hơn khi trở về thế giới Online. Đây cũng là xu hướng được nhiều người áp dụng. Bạn cũng có thể tham gia làm diễn giả nếu

muốn, cách này theo mình thấy thì có tác động rất mạnh đến chất lượng hình ảnh Online của bạn đấy.

Hình ảnh chia sẻ offline của anh RichdadLoc

Hình ảnh chia sẻ offline của chị Lê Thúy Hạnh

Thương hiệu Cá nhân và danh hiệu

Đây là những thành tích cá nhân đạt được trong công việc, xã hội và được mọi người công nhận. Nó không đơn thuần là những giấy khen, bằng khen, danh hiệu, chức vị, địa vị xã hội… mà những thứ bạn đã làm ra, đạt tới với những giá trị ai cũng nhìn thấy.

Thương hiệu Cá nhân và nhân cách

“Làm thương hiệu cần nhất sự thành thật. Giống như Ngọc, chỉ có ai đủ sáng và trong mới giữ được. Thành công là cả 1 đoạn đường dài”

Điều này có ảnh hưởng rất lớn đến quá trình đi đến mục tiêu và sự thành công của bạn. Một nhân cách được mọi người trân trọng, nhìn vào để học hỏi, tin tưởng, và ngưỡng mộ, ngay cả khi bạn có những điểm yếu, khiếm khuyết mọi người cùng biết.

Chữ tín của bản thân

Không chỉ là bạn phải giữ chữ tín, kiên định với những mục tiêu của mình, với những cộng sự làm việc cùng bạn, mà cả khách hàng và tất cả các mối quan hệ bạn có. Chỉ một sai

lầm nhỏ cũng có thể gây rất nhiều phiền toái cho bạn khi một ai đó nghi ngờ về những việc bạn đang làm.

Là người đáng tin cậy

Chỉ cần bạn luôn luôn thẳng thắn và trung thực với bản thân, năng lực và phẩm chất con người mình, khi đó bạn sẽ nhận được sự tín nhiệm từ người khác. Một lối sống cởi mở, chân thành rất quan trọng trong điều này.

Luôn nhất quán

Với điều này, bạn phải rèn luyện để trở thành một kỹ năng mềm cho bản thân, để có thể sử dụng mọi lúc, mọi nơi trong hành động của mình. Hãy thử nghĩ xem, những lời nói, thông điệp bạn đưa ra với mọi người mà nó chứa đựng mâu thuẫn thì mọi cố gắng của bạn sẽ không đi đến đâu. Bởi sẽ có nhiều người nhìn thấy sự thiếu sót và sự yếu kém về năng lực của bạn.

Không ngừng học hỏi

Không chỉ học hỏi từ những người đã thành công, đi trước mà bạn có thể làm điều này ở mọi lúc, mọi nơi. Bởi lắng nghe là một nghệ thuật của sự học hỏi. Hãy luôn biết đánh giá lại mọi điều ở chính mình, và những việc có liên quan và đưa những nhận định có cơ sở, giải thích được.

Tác động lên người khác

Nếu như những việc bạn làm cho bản thân mình, những điều bạn mong muốn xây dựng không thể tác động lên ai ở xung quanh thì rất khó khăn để xây dựng cho mình một Thương hiệu Cá nhân. Chính vì thế bạn phải quan tâm đến việc tác động lên mọi người xung quanh ngay từ khi bắt đầu muốn xây dựng hình ảnh của mình.

Điều bạn phải lưu ý rằng, chính nhân cách của bạn sẽ là cái mọi người xung quanh nhớ đến lâu hơn là những thành tích, danh hiệu bạn đạt được. Để xây dựng cho riêng mình một thương hiệu đã hết sức khó khăn, để nó tồn tại và phát triển được xã hội công nhận thì còn chông gai hơn nữa. Mọi sai lầm trong việc tạo dựng thương hiệu cá nhân đều phải trả giá. Bởi chúng ta ai cũng biết câu "Mua danh ba vạn, bán danh ba đồng".

8 qui luật xây dựng thương hiệu cá nhân

1. Qui luật của chi tiết hóa (Specialization)

Một thương hiệu lớn phải tập trung thật chính xác và chi tiết vào chỉ một hoặc điểm mạnh chính, hoặc tài năng nổi bật nhất, hoặc thành tựu quan trọng nhất. Bạn có thể chi tiết hóa theo một trong những cách sau: năng lực, hành vi, phong cách sống, tầm nhìn…

2. Qui luật của lãnh đạo (Leadership)

Với một thương hiệu cá nhân, bạn phải có được quyền lực và sự tín nhiệm của nhóm công chúng của riêng mình, có tầm ảnh hưởng không nhỏ đến nhóm người ấy. Khả năng lãnh đạo xuất phát từ những tài năng tuyệt vời của bạn, vị trí hiện tại của bạn và sự công nhận của nhóm công chúng đối với bạn.

3. Qui luật của cá tính riêng (Personality)

Một thương hiệu lớn phải được xây dựng trên nền tảng những cá tính và những thói xấu của cá nhân, nó phải bao gồm cả 2 thứ nêu trên. Nó là cách để tháo bỏ những áp lực mà Qui luật của lãnh đạo đã nêu: bạn thì luôn luôn tốt, nhưng bạn không phải là người hoàn hảo.

4. Qui luật của sự khác biệt hóa (Distinctiveness)

Một thương hiệu cá nhân hiệu quả luôn cần phải được khẳng định là khác biệt đối với đối thủ cạnh tranh của mình. Nhiều nhà tiếp thị đã xây dựng những thương hiệu ở khoảng

giữa (middle-of-the-road) vì không muốn làm mất lòng ai, cũng như muốn thu hút được đông đảo công chúng yêu thích. Thế nhưng cách làm đó làm cho thương hiệu thất bại bởi trong một thị trường với nhiều thương hiệu, thì thương hiệu như vậy sẽ không được nhận ra.

5. Qui luật của sự dễ nhận dạng (Visibility)

Để thành công, một thương hiệu cá nhân phải được gợi nhắc lặp đi lặp lại liên tục, cho đến khi nó tự động ghi dấu một cách có ý thức vào trong đầu của nhóm công chúng mục tiêu (Target Audience). Sự dễ nhận dạng tạo ra khả năng thừa nhận về chất lượng. Người ta cho rằng bởi vì họ phải liên tục thấy một người, và hiển nhiên người ấy sẽ trở nên nổi bật hơn và đáng tin tưởng hơn so với những người khác.

6. Qui luật của sự thống nhất (Unity)

Một cá nhân ẩn sau một thương hiệu phải thống nhất và thực hiện theo đạo đức (Moral) và hành vi (Behavior) đã được xây dựng từ trước cho thương hiệu cá nhân đó. Lúc đó, tính cách cá nhân phải phản ánh được bản chất thương hiệu trong công chúng.

7. Qui luật của sự bền bỉ (Persistence)

Bất cứ một thương hiệu cá nhân nào cũng cần thời gian để phát triển. Hãy kiên nhẫn chăm sóc cho thương hiệu cá nhân của bạn.

8. Qui luật của thiện chí (Goodwill)

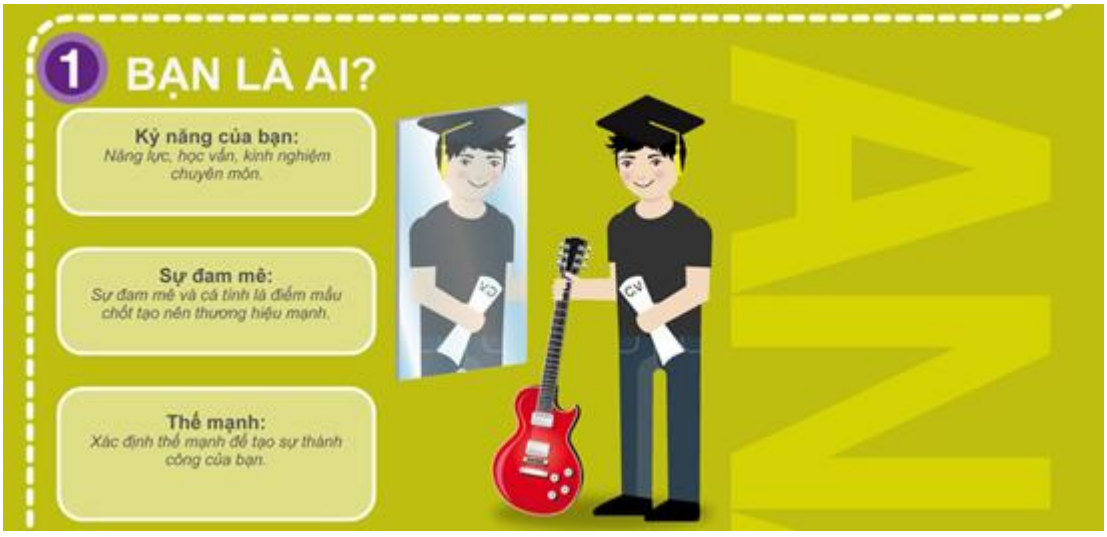
Một thương hiệu cá nhân sẽ được kéo dài hơn nếu cá nhân ẩn đằng sau thương hiệu ấy biết cách củng cố, duy trì tốt thương hiệu. Cá nhân phải biết tạo ra một ý tưởng đầy thiện chí đối với công chúng mục tiêu của mình, để từ đó có được sự ủng hộ tích cực hơn từ họ.

9 bước xây dựng thương hiệu cá nhân thành công

Tạo dựng được thương hiệu cá nhân là một việc quan trọng và cần thiết cho mỗi người. Cho dù với mục tiêu khác nhau như giúp bạn tìm kiếm một công việc tốt hơn hay có thêm những khách hàng mới, thương hiệu sẽ là một nhân tố quan trọng trong sự thành công của bạn.

Hãy tham khảo 9 bước để xây dựng thương hiệu cá nhân:

Bước 1: Định vị bản thân: Bạn là ai?


1 BẠN LÀ AI?
Kỹ năng của bạn:
Năng lực, học vấn, kinh nghiệm chuyên môn.
Sự đam mê:
Sự đam mê và cá tính là điểm mấu chốt tạo nên thương hiệu mạnh.
Thế mạnh:
Xác định thế mạnh để tạo sự thành công của bạn.
CV
CV

- Kỹ năng của bạn: Năng lực, học vấn, kinh nghiệm chuyên môn.

- Sự đam mê: Đam mê, nhiệt huyết, cá tính là mấu chốt tạo nên thương hiệu mạnh.

- Thế mạnh bản thân: Xác định thế mạnh, điểm riêng khác biệt để tạo sự thành công.

Bước 2: Trong mắt mọi người bạn được đánh giá như thế nào?

2
BẠN ĐƯỢC ĐÁNH GIÁ NHƯ THẾ NÀO?
Mối quan hệ cá nhân:
Bạn bè nói gì về bạn?
Mối quan hệ về công việc:
Đồng nghiệp, khách hàng nói gì về bạn?
Sự nổi tiếng trên mạng:
Bạn có được tìm thấy khi tìm kiếm trên Google không?

- Mối quan hệ cá nhân: Bạn bè nói gì về bạn.

- Mối quan hệ công việc: Đồng nghiệp khách hàng nói gì về bạn.

- Sự nổi tiếng online: Bạn có được tìm kiếm nhiều Online. “Thương hiệu số là những gì được tìm thấy trên google”

Bước 3: Mục tiêu – tầm nhìn bạn muốn đạt được là gì?

3
BẠN MUỐN ĐẠT ĐƯỢC ĐIỀU GÌ?
Lĩnh vực kinh doanh của bạn:
Tạo được sản phẩm hay dịch vụ của riêng bạn.
Thị trường của bạn:
Chọn chính xác thị trường mục tiêu cho thương hiệu của bạn.
Phong cách của bạn:
Hoạch định việc truyền thông một cách rõ ràng và nhất quán.

- Lĩnh vực kinh doanh: Tạo được sản phẩm, dịch vụ của riêng bạn.

- Thị trường của bạn: Chọn chính xác thị trường mục tiêu của bạn.

- Phong cách của bạn: Hoặc định truyền thông một cách rõ ràng và nhanh chóng.

Bước 4: Kiến tạo thương hiệu

4
KIẾN TẠO THƯƠNG HIỆU!
XYZ
bla bla bla!
Đặt tên và sáng tạo slogan thể hiện chính xác về bạn cũng như đảm bảo yếu tố đơn giản và dễ nhớ.
Chọn màu sắc, thiết kế logo và nhận diện thương hiệu thể hiện được chính con người bạn.
Tạo ra câu chuyện thương hiệu của chính bạn.

- **Đặt tên và sáng tạo Slogan** thể hiện chính xác về bạn đảm bảo yếu tố đơn giản dễ nhớ.

- Chọn màu sắc, thiết kế logo, thiết kế nhận diện thương hiệu thể hiện chính xác con người bạn. (đối với cá nhân trên facebook, bạn không nhất thiết phải tạo logo. Bạn nên để avatar hình mặt của bạn nên rõ một chút. Tốt nhất, bên cạnh hình ảnh có chứa logo của công ty bạn)

- Tạo ra câu chuyện thương hiệu chính bạn.

Bước 5: Tạo dựng "hệ sinh thái" của bạn

5
TẠO DỰNG "HỆ SINH THÁI" CỦA BẠN!
facebook
Cinema YouTube
"Căn nhà" của bạn:
Tạo blog để làm nơi trung tâm cho mọi sự kết nối truyền thông trên mạng.
"Công viên" của bạn:
Hãy sử dụng các mạng xã hội để chia sẻ và kết nối.
"Nhà hát và câu lạc bộ":
Sử dụng kênh truyền thông xã hội để chia sẻ các nội dung hay của bạn.

- "Căn nhà" của bạn: Tạo Blog riêng là nơi trung tâm để bạn có thể kết nối truyền thông với mọi người. ví dụ như: http://adamthien.com/

- "Công viên" của bạn: Sử dụng Mạng xã hội chia sẻ và kết nối.

- "Nhà hát và câu lạc bộ": Sử dụng kênh truyền thông xã hội chia sẻ nội dung của bạn. (bạn nên sử dụng thường xuyên một số mạng xã hội phổ biến như: Youtube, Slideshare, Pinterest, Google + hỗ trợ cho Facebook nhằm lan thông tin rộng và nhanh chóng hơn.

Bước 6: Tạo mối quan hệ

6 TẠO QUAN HỆ!
Người ảnh hưởng:
Hãy đi theo các chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực của bạn để học hỏi và tạo mối quan hệ.
Cộng đồng:
Chủ động tham gia vào các hiệp hội hay cộng đồng trong lĩnh vực của bạn.
Offline
Tham dự các sự kiện offline trong lĩnh vực của bạn.

- Người ảnh hưởng: Hãy đi theo các chuyên gia đầu ngành trong lĩnh vực của bạn để học hỏi và tạo mối quan hệ.

- Cộng đồng: Chủ động tham gia cộng đồng trong lĩnh vực của bạn

- Offline: Tham gia các sự kiện Offline trong lĩnh vực của bạn.

Bước 7: Xây dựng nội dung

7 XÂY DỰNG NỘI DUNG!
Blog:
Đăng các bài viết hay và cập nhật thường xuyên.
Kênh truyền thông xã hội
Tạo và chia sẻ các nội dung số để tạo hiệu ứng lan truyền trên mạng.
Mạng xã hội:
Thay đổi cách viết của bạn tùy theo đặc thù của các mạng xã hội khác nhau.

- Blog: Đăng các bài viết hay và cập nhật thường xuyên.

- Kênh truyền thông xã hội: Tạo và chia sẽ các nội dung để tạo hiệu ứng lan truyền trên mạng.

- Mạng xã hội: Thay đổi cách viết của bạn tùy theo mạng xã hộ, hầu hết thương hiệu mạng xã hội đều tuân theo quy luật bóng cây tức là khi có một cơ số người là fan của bạn họ thường xuyên tương tác và chia sẻ với bạn, nếu như nội dung tinh tế và chất lượng thì những người bạn của fan chắc chắn sẽ trở thành fan của bạn, và sự nổi tiếng của bạn sẽ ngày càng tăng lên. Đặc biệt đối với facebook, nếu bạn làm tốt sức lan truyền vô cùng khủng nghiếp. Bạn hoàn toàn có thể xây dựng một thương hiệu cá nhân tốt trong thời gian rất ngắn. Quan trọng là giá trị bạn mang đến cho người khác là gì?

Bước 8: Tạo nối kết và chia sẻ

8
TẠO NÓI KẾT VÀ CHIA SẺ!
Đối thoại
Tham gia và các cuộc đối thoại của các thành viên trên mạng xã hội.
Bình luận
Được ra các lời bình luận có giá trị trong các blog của chuyên ngành.
Chia sẻ
Chia sẻ các nội dung có giá trị trên Blog hay kênh của người khác.
let's share!

- Đối thoại: Tham gia đối thoại với các thành viên trên mạng xã hội.

- Bình luận: Tham gia bình luận có giá trị trong các facebook hay blog chuyên ngành.

- Chia sẻ: Chia sẻ nội dung có giá trị trên facebook, blog hay kênh của người khác.

Bước 9: Lắng nghe và theo dõi

- Tin tức: Lưu trữ các bài viết về bạn trên mạng.

- Sự phê phán: Lắng nghe và ứng xử các phê bình một cách chuyên nghiệp.

- Theo dõi: Theo dõi và ghi nhận lại các hoạt động tạo dựng xây dựng thương hiệu cá nhân của bạn.

9 LẮNG NGHE VÀ THEO DÕI!
Tin tức:
Lưu giữ các bài viết về bạn trên mạng.
Sự phê bình:
Lắng nghe và ứng xử với các phê bình một cách chuyên nghiệp.
Theo dõi:
Theo dõi và ghi nhận lại các hoạt động về tạo dựng thương hiệu của bạn.

Phần II: Xây dựng kênh truyền thông hiệu quả

Bạn thân mến trong phần này chúng ta sẽ cùng nhau tìm hiểu về Fanpage facebook là gì? Nó giúp gì cho bạn trong việc phát triển thương hiệu và tăng doanh thu, cách thức để tạo lập một Fanpage và thiết lập các thông số chuẩn, thiết kế trang bán hàng landing page với static FBML.

Hiện nay mạng xã hội Facebook là mạng xã hội LỚN NHẤT THẾ GIỚI với hơn 1 tỷ người dùng. Tại Việt Nam với gần 6 triệu người dùng, đa số là tuổi teen và đã đi làm, đó là một lợi thế cực lớn cho các doanh nghiệp, cá nhân có thể đầu tư và phát triển thương hiệu cũng như sản phẩm đến người dùng một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất hiện nay.

Fanpage là gì?

Đối với doanh nghiệp, cửa hàng,... Fanpage là nơi giao lưu, tương tác giữa doanh nghiệp và khách hàng (gọi là fan) hoặc các sự kiện (event) được doanh nghiệp đưa lên Fanpage để Fan tham gia… Mọi thông tin đưa lên Fanpage sẽ được đăng lên Tường (Wall) của các trang cá nhân của Fan, từ Wall của Fans bạn bè của Fans cũng cóthể thấy được thông tin, qua đó thông tin cũng như hình ảnh công ty được lan truyền.

Hãy nhanh chóng tạo dựng 1 trang Facebook FanPage. Đó là 1 mạng xã hội tốt nhất tại thời điểm này,việc duy trì 1 trang FanPage giúp cho công việc kinh doanh và thương hiệu được nhiều khách hàng biết đến.

Giao diện trang Fanpage của Facebook

Ưu điểm vượt trội của quảng cáo trên Facebook là:

- Luôn hướng đến đúng đối tượng là khách hàng tiềm năng
- Chỉ trả tiền khi có người mong muốn sử dụng dịch vụ của bạn
- Tính linh hoạt cao
- Không phụ thuộc ngân sách
- Phân phối quảng cáo hợp lý

Fanpage Facebook giúp gì cho doanh nghiệp của bạn:

- Đo lường chính xác đối tượng khách hàng
- Truyền tải thông tin trực tiếp đến hàng triệu khách hàng trong thời gian ngắn

- Kết nối khán giả địa phương

- Tăng thứ hạng Google

- Giúp bạn xây dựng thương hiệu (Cá nhân & Doanh nghiệp) trong thời gian ngắn nhất với chi phí gần bằng 0

- Tiếp cận khách hàng 24/7

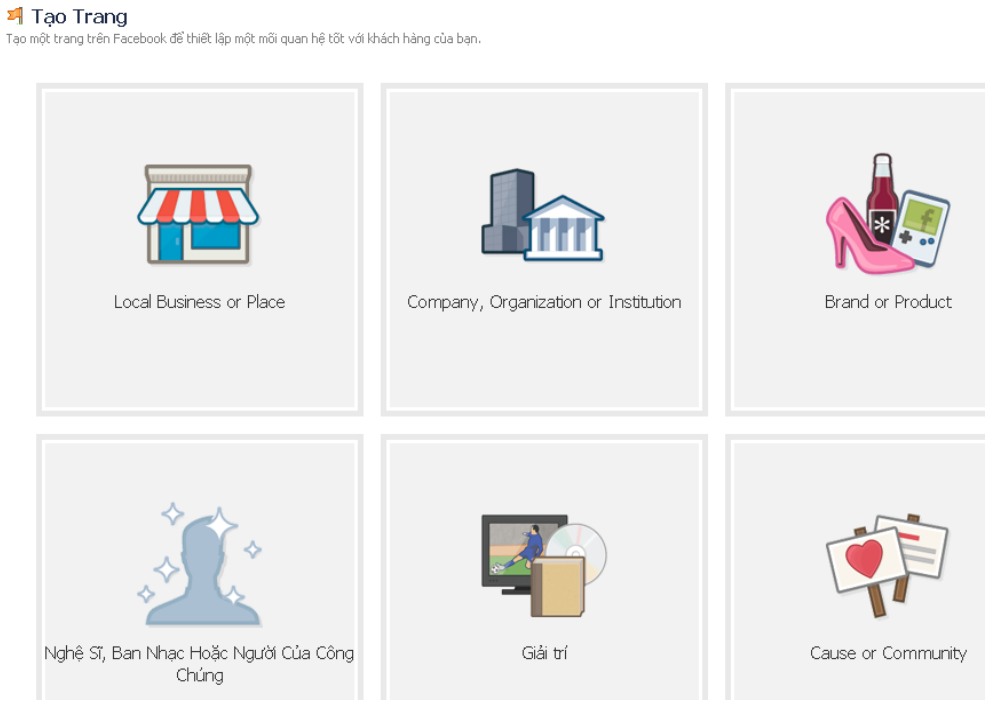
- Bạn có thể khởi nghiệp mà không cần vốn

Các bước để tạo lập một Fanpage

Phần 1: Tạo trang

- Bạn đăng nhập vào tài khoản Facebook
- Bạn truy cập vào đường link:

http://www.facebook.com/pages/create.php


Tạo Trang
Tạo một trang trên Facebook để thiết lập một mối quan hệ tốt với khách hàng của bạn.
Local Business or Place
Company, Organization or Institution
Brand or Product
Nghệ Sĩ, Ban Nhạc Hoặc Người Của Công Chúng
Giải trí
Cause or Community

Trong phần này bạn nên chú ý đến lựa chọn một Fanpage phù hợp: Bạn nên lưu ý phần Company, Organization or Institution - Công ty, tổ chức (thương hiệu doanh nghiệp), Brand or Product - Nhãn hiệu hoặc sản phẩm (thương hiệu sản phẩm), Cause or

Community - Ý tưởng hoặc Cộng đồng (xây dựng cộng đồng). Theo kinh nghiệm của tôi thì bạn nên tập trung tạo ba Fanpage này trước, và định hướng phát triển từng trang tôi sẽ chia sẻ với các bạn ở chương sau.

Phần 2: Thiết lập thông số cơ bản cho fanpage

- Đặt tên cho fanpage:

Một số tiêu chí cho fanpage:

+ Tên fanpage có thể là tên doanh nghiệp của bạn, tên sản phẩm/dịch vụ mà bạn đang cung cấp, tên thị trường ngách mà bạn đang muốn hướng tới.

+ Tên fanpage không nên dài quá 6 từ

+ Bạn lưu ý tên fanpage sẽ không được đổi khi fanpage đã quá 200like, vì vậy bạn cần thiết lập tên fanpage chuẩn trước khi tăng quá 200 like.

- Chọn ảnh avatar cho thương hiệu của bạn:

+ Ảnh kích thước 50px*50px

+ Ảnh nên chứa logo thương hiệu của bạn, càng gần càng tốt

- Thiết kế ảnh cover bắt mắt:

+ Độ phân giải cao

+ Ảnh cover nên chứa logo thương hiệu của bạn

+ Ảnh cover nên chứa ảnh hoạt động văn hóa doanh nghiệp của bạn hay hình ảnh sản phẩm mũi nhọn mà bạn muốn giới thiệu với khách hàng

+ Ảnh cover nên chứa thông điệp marketing mà bạn muốn khắc sâu vào tâm trí khách hàng.

+ Ảnh cover bạn nên liệt kê ra từ 3 – 4 giá trị (giải pháp hay sp/dịch vụ) mà doanh nghiệp của bạn có thể mang đến cho khách hàng.

Nói tóm lại anh cover của bạn phải khái quát được mức độ chăm sóc tận tình, một công ty chuyên nghiệp (tạo dựng niềm tin cho khách hàng) và công ty có thể mang lại giá trị gì cho cộng đồng. Tôi đã quan sát và trải nghiệm trong nhiều năm qua và thấy rằng có rất

nhiều doanh nghiệp chưa tận dụng tối đa nguồn tài nguyên sẵn có của mình, và khi khách hàng tiềm năng đến gần chúng ta họ cũng không rõ là công ty của bạn đang cung cấp sản phẩm hay dịch vụ gì, và bạn có thể giải quyết được vấn đề gì cho khách hàng.

- Điền thông tin cần thiết: Bạn click vào phần thông tin và điền đầy đủ các thông số yêu cầu bao gồm: Giới thiệu sơ bộ về công ty, sản phẩm dịch vụ cung cấp, điện thoại, email, website…Bạn nên liệt kê càng chi tiết, càng trung thực càng tốt. Bạn làm tốt điều này sẽ khiến cho khách hàng rất tin tưởng và doanh nghiệp của bạn, các sản phẩm/dịch vụ mà bạn đang cung cấp hơn nữa họ cũng có thể liên lạc với bạn một cách dễ dàng giúp tăng tỷ lệ mua hàng. Một sai lầm rất lớn đối với rất nhiều doanh nghiệp là họ không cập nhật đầy đủ các thông tin cần thiết và khi khách hàng muốn mua hàng họ cũng không biết liên hệ như thế nào? Và từ đó làm giảm tỷ lệ mua hàng một cách đáng kể.

Bạn có thể tham khảo tương tự như hình sau:

Thông tin

XINH như I Love Shopping

Mô tả

I ♥ shopping

Bạn ko cần phải đi hàng giờ ngoài đường , chịu nắng mưa và tốn tiền xăng , tìm qua hàng chục shop thời trang chỉ để mua cho mình 1 món đồ sau khi đã mặc cả mỏi mồm và phải chấp nhận 1 cái giá đắt nữa vì đã có 1 SHOP luôn cập nhật những xu hướng mới nhất , đẹp nhất và đặc biệt giá luôn là RẺ NHẤT tại I ♥ shopping...!

Đa dạng về sản phẩm nên cửa hàng đảm bảo cung ứng đầy đủ về nhu cầu và thị yếu của quý khách.

Cửa hàng xin cam kết đảm bảo về chất lượng cùng với giá cạnh tranh nhất của tất cả các sản phẩm.

Nhận SHIP tất cả các mặt hàng đi TOÀN QUỐC (người nhận giả tiền ship)

Để có cho mình những chọn lựa chính xác nhất các bạn hãy qua các chi nhánh cửa hàng mình nhé:

1. Website: http://ilsonline.vn/

2. Chăm sóc khách hàng: 043.927.6073

3. Địa chỉ : I ♥ Shopping
add1: 42 Nguyễn Trường Tộ - Quận Ba Đình - Hà Nội
add2: 45 Hàng Điếu - Quận Hoàn Kiếm - Hà Nội
add3: 111 Bà Triệu – Quận Hai Bà Trưng - Hà Nội
add4: 131 Bà Triệu - Quận Hai Bà Trưng - Hà Nội

Thông tin cơ bản

Đã mở	25 tháng 5 2008
Địa điểm	42 Nguyễn Trường Tộ • 45 Hàng Điếu • 111 Bà Triệu • 131 Bà Triệu – Hà Nội, Hanoi, Vietnam 10000
Đậu xe	Trên Đường Người phục vụ
Sản Phẩm	FOR LADY -> FOR GIRL -> FOR BABY SO HOT -> SO GOOD -> VERY very CHEAP Quần, Áo, Váy, Giầy, Dép, Thắt Lưng, Túi xách

Thông tin Liên hệ

Điện thoại	04 3927 6073
Website	http://ilsonline.vn/

- Tiến hành rút gọn đường link fanpage:

+ Link fanpage ban đầu có dạng: *http://www.facebook.com/pages/tên /địa chỉ ID*, việc bạn cần làm là có đủ 25 like để rút ngắn url như dạng sau:

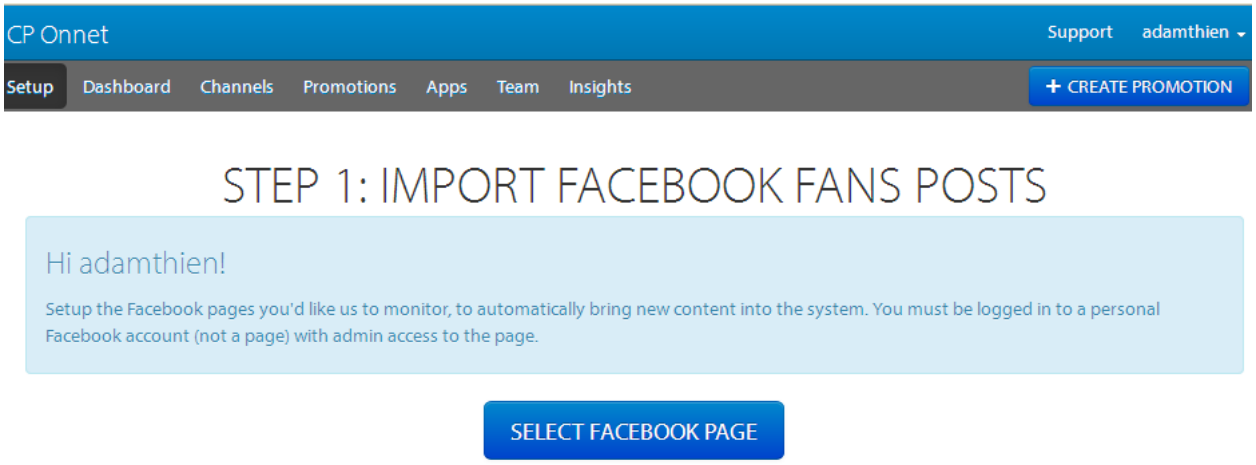
http://www.facebook.com/OnnetMastery

+ Bạn lưu ý fanpage chỉ được thay đổi url 2 lần

- Tích hợp kênh youtube vào fanpage của bạn:

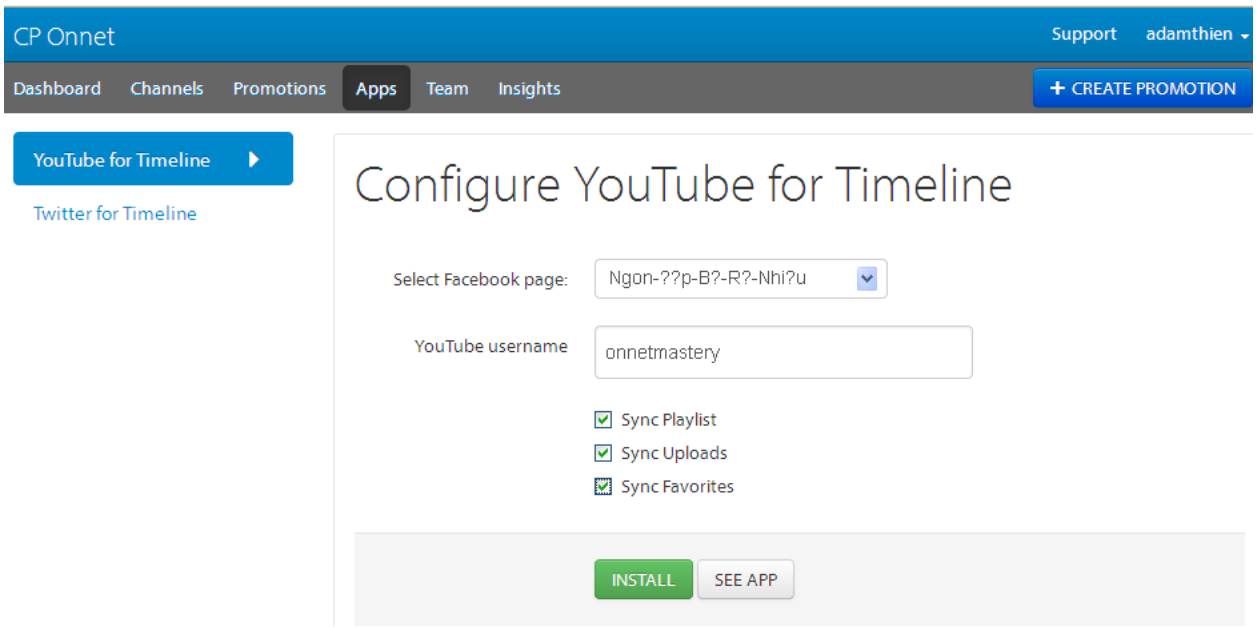
Bạn truy cập vào website: http://probist.com/

Đăng ký tài khoản: Hiện tại Probist.com gồm 3 gói mới các mức phí và quyền lợi hợp lý. Sau khi đăng ký tài khoản sẽ xuất hiện hình sau:


CP Onnet
Support
adamthien
Setup
Dashboard
Channels
Promotions
Apps
Team
Insights
+ CREATE PROMOTION
STEP 1: IMPORT FACEBOOK FANS POSTS
Hi adamthien!
Setup the Facebook pages you'd like us to monitor, to automatically bring new content into the system. You must be logged in to a personal Facebook account (not a page) with admin access to the page.
SELECT FACEBOOK PAGE

Bạn click vào “select facebook page và chọn fanpage mà bạn muốn tích hợp. sau đó bạn click vào “Apps” hoặc truy cập vào đường link: http://onnet.probist.com/dashboard/apps (trong đó ONNET là tên công ty tôi, bạn có thể điền tên công cty của bạn trong quá trình đăng ký).

Hãy xem hình dưới đây:



Trong bước này:

- Select facebook page: bạn chọn page mà bạn đã chọn ở phần trước. Trong phần này tôi chọn một page của tôi,

- Youtube username: bạn điền tên kênh video của bạn. Nếu chưa rút gọn đường link bạn đăng nhập vào youtube/cài đặt kênh/thông tin và cài đặt và thay đổi url của kênh.

Ví dụ: http://www.youtube.com/onnetmastery (Onnetmastery là tên kênh youtube của bạn)

- Sync Playlist: Danh sách phát, tức là bạn chọn “Sync Playlist” thì trên fanpage timeline sẽ hiển thị danh sách phát kênh youtube của bạn.

- Sync Uploads: Sẽ hiển thị tất cả các video mà bạn đã upload lên sắp xếp theo thứ tự video mới nhất sẽ ở trên cùng.

- Sync Favorites: Là mục bạn yêu thích.

Lời khuyên từ tôi bạn nên chọn cả ba.

Sau khi chọn các thông số như hình trên bạn chọn “Install”

Sau đó bạn vào fanpage như hình sau, bạn click vào biểu tượng youtube để xem thành quả của bạn nhé.

Và đây là kết quả.

Tạo trang landing page (trang bán hàng) với Static HTML

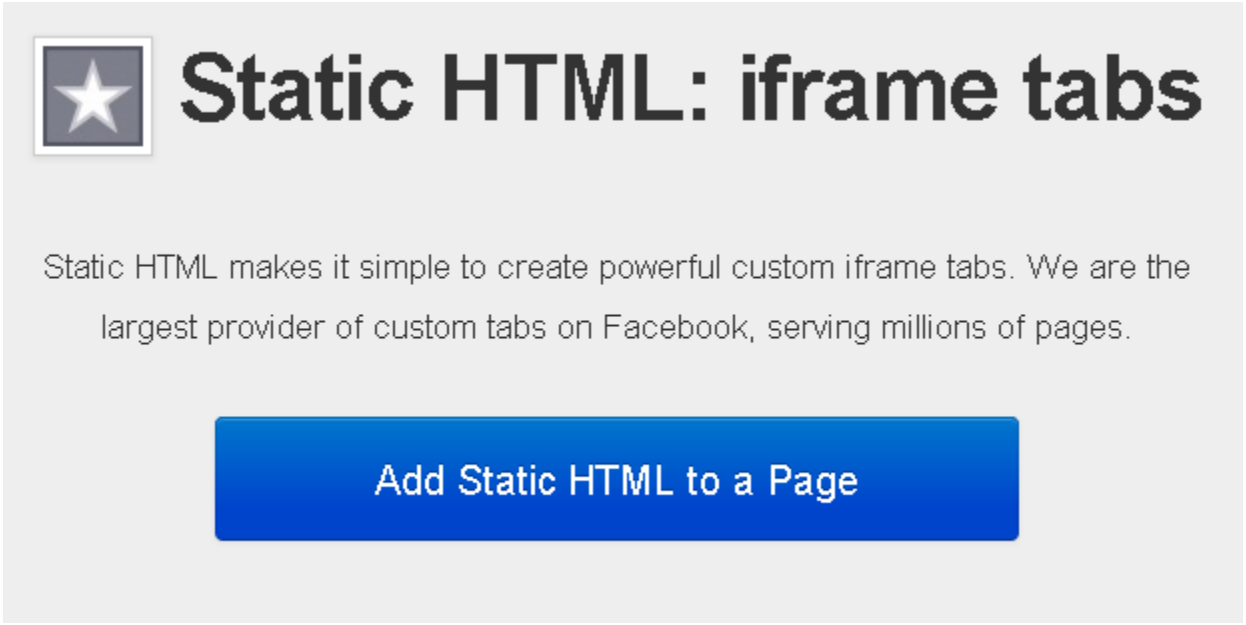
Static HTML là một ứng dụng trên nền tảng HTML cho phép chèn thêm một ứng dụng bổ sung cho fanpage. Người dùng có thể tùy biến Static HTML bằng cách sử dụng ngôn ngữ HTML chép vào phần trong phần mã code của ứng dụng.

Bước 1: Bạn search trên thanh tìm kiếm facebook từ “Static HTML: iframe tabs” và chọn ứng dụng.

Như hình dưới bạn chọn biểu tượng đầu tiên.

facebook
Static HTML: iframe tabs
Adam Thiên
Ứng dụng
Static HTML: iframe tabs
Ứng dụng
10.000.000+ người dùng hàng tháng
Page Tabs: Static HTML + iFrame
Ứng dụng
10.000+ người dùng hàng tháng
Static HTML - Easy iFrame Tabs
Ứng dụng
10.000+ người dùng hàng tháng
Static HTML Iframe Tabs with WYSIWYG
Ứng dụng
34+ người dùng hàng tháng
Static HTML iFrame Tabs : Custom Icons
Ứng dụng
35+ người dùng hàng tháng
My Pages - Static HTML - Tabs,Iframe,Welcome
Ứng dụng
41+ người dùng hàng tháng
Static HTML: iframe tabs
Ứng dụng
25+ người dùng hàng tháng
Xem thêm kết quả cho Static HTML: iframe tabs
Hiển thị 7 kết quả đầu tiên
Thêm trường đại học
Làm việc tại Adam Thiên - Int
Đi học tại Trường Đại Học Cô
Sống tại Hanoi, Vietnam
Thông tin
Bạn Bè 1.866
Album Ảnh 108
Sự Kiện
76
Người theo dõi

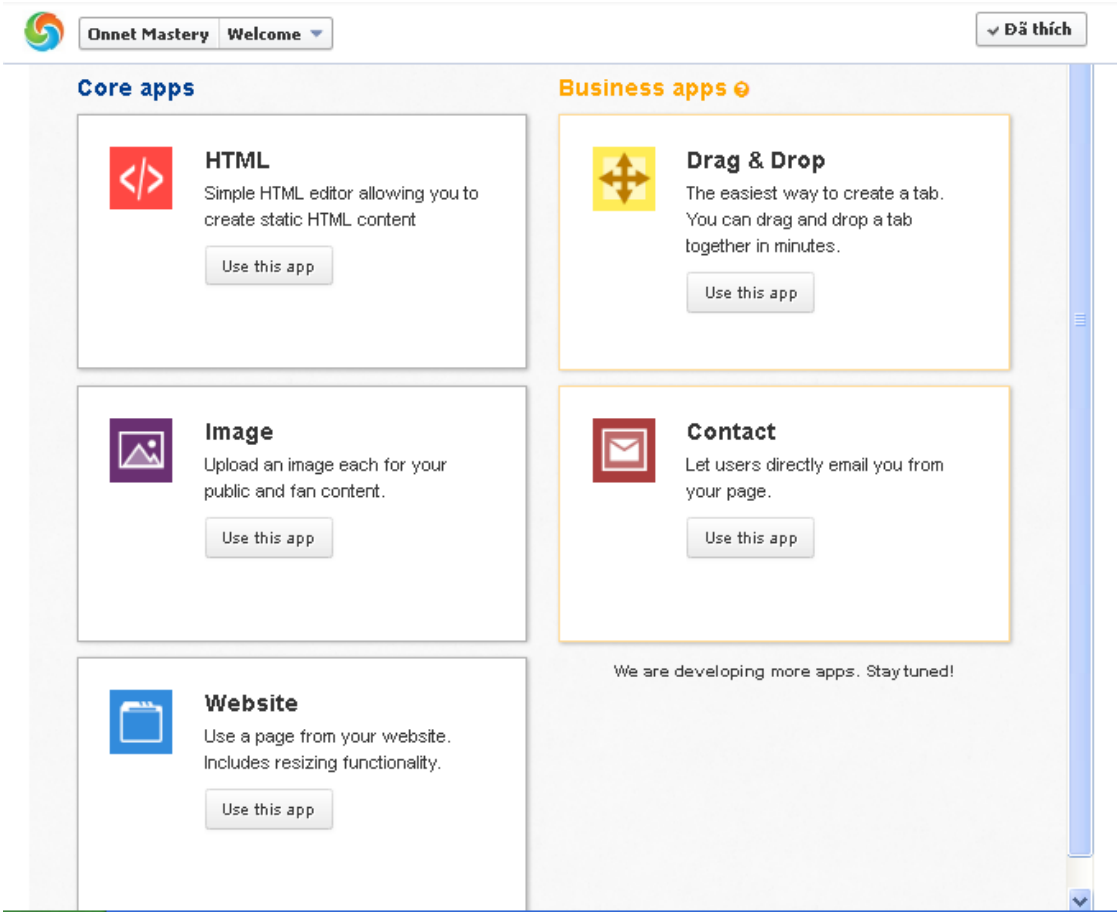
Bước 2: Bạn chọn “Add static HTML to a page” và chọn page bạn cần tích hợp và chọn “thêm Static HTML: iframe tabs”


Static HTML: iframe tabs
Static HTML makes it simple to create powerful custom iframe tabs. We are the largest provider of custom tabs on Facebook, serving millions of pages.
Add Static HTML to a Page

Bước 3: Bạn quay trở lại fanpage và click vào biểu tưởng hình sao như hình dưới đây.

MEGA
INTERNET MARKETING
2013
SỰ GIÀU CÓ trong BẤT KỲ
KINH DOANH bạn chọn !
Onnet Mastery
31 người thích trang này · 5 nói về điều này
Đã thích
Tổ chức Cộng đồng
Công ty cổ phần ONNET là một công ty chuyên nghiệp và hàng đầu Việt Nam trong lĩnh vực Internet Marketing. http://onnet.com.vn/
31
Thông tin
Album Ảnh
Thích
Welcome

Hình ảnh sau khi click


Onnet Mastery
Welcome
Đã thích
Core apps
Business apps
HTML
Simple HTML editor allowing you to create static HTML content
Use this app
Drag & Drop
The easiest way to create a tab. You can drag and drop a tab together in minutes.
Use this app
Image
Upload an image each for your public and fan content.
Use this app
Contact
Let users directly email you from your page.
Use this app
We are developing more apps. Stay tuned!
Website
Use a page from your website. Includes resizing functionality.
Use this app

- Phần HTML: Bạn click vào “use this app” và paste mã code HTMl vào phần hướng dẫn ảnh.

Cách dễ nhất đối với những ai không biết gì về mã html. Bạn có thể dùng bogger. Tạo lập một tài khoản tại: http://www.blogger.com/ sau đó tạo một blog và viết bài. Ở đây cho phép chúng ta thiết kế một trang bán hàng dưới dạng landing page như: http://www.autocashsystem.vn/, nếu bạn chưa biết cách thiết kế một trang landing page thì "bộ giải pháp autucashsystem" là một lựa chọn hoàn hảo. Sau khi tạo một trang dạng http://www.autocashsystem.vn/ bạn copy toàn bộ và vào phần viết bài của blogger.

Sau khi viết xong bạn chuyển từ dạng text sang dạng html, sau đó paste vào phần hướng dẫn trên. Bạn có thể kiểm chứng http://tinyurl.com/brfef3z (tích hợp trên fanpage) và http://www.autocashsystem.vn/ (viết trên nền tảng blogger) không có gì khác biệt. Vậy là bạn đã sở hữu cho riêng mình một trang bán hàng hiệu quả, thậm chí bạn có thể nhân bản và thiết kế cho rất nhiều sản phẩm khác nữa. Điều thú vị hơn nữa là bạn có thể tích hợp toàn bộ website của công ty hay website dạng cổng thông tin ngay trên nền tảng facebook, bạn có thể xem ở phần website.

Tích hợp website vào Fanpage

Để tích hợp website vào fanpage của bạn, bạn cần làm một số bước sau:

Bạn click vào "use this app" và điền địa chỉ website của công ty bạn, sau đó click "save anh pub" bạn sẽ tích hợp ngay website của bạn vào fanpage, nó cho phép khách hàng có thể xem website của bạn ngay trên nền tảng facebook như hình sau:

Onnet Mastery
Welcome
Đã thích
Internet MARKETING
Nhập nội dung tìm kiếm
ONNET
Trang chủ
Khóa học
Internet Marketing
Social Media
Online Marketing
Công nghệ
Kinh doanh
Tạo ra thu nhập mãi
2013 INTERNET BOOTCAMP
WORDPRESS
3 lý do nên chọn wordpress làm website vệ tinh cho Doanh nghiệp của bạn
Hiện nay có khá nhiều các website cung cấp các dịch vụ tạo blog hay website miễn phí cũng khá hữu ích và chuyên nghiệp, tuy nhiên trong thời gian...
Chiến lược SEO 2013 - SEO Onpage và SEO Offpage
Google panda 25 cập nhật sẽ ảnh hưởng đến SEO như thế nào?
26 cách tăng Followers trên Google + đơn giản mà hiệu quả
Youtube - 13 thủ thuật youtube hay bạn nên biết
Chia sẻ 7 thủ thuật hay cho người đam mê với Facebook
3 mô hình siêu lợi nhuận dành cho kiếm tiền trên mạng
Huấn luyện từng
10 Modu
KHÓ
ĐĂN
VISA
AUTHOR

Tạo trang hỏi đáp trên fanpage

Việc tạo lập một trang hỏi đáp trên fanpage là vô cùng quan trọng, việc làm nhỏ này sẽ giúp bạn giảm tải công việc tư vấn, bạn chỉ tập trung vào tư vấn chuyên sâu. Đồng thời khi khách hàng có thắc mắc họ có thể dễ dàng được giải tỏa, và điều này cũng thể hiện tính chuyên nghiệp đối với doanh nghiệp của bạn.

Bạn có thể tạo lập một trang hỏi đáp tiện dụng với 4 bước cơ bản:

Bước 1: Bạn truy cập vào:

http://www.facebook.com/Page.InternetMarketing?sk=app_340820536415

Bước 2: Bạn chọn “Add to page” sau đó bạn chọn fanpage cần tích hợp sau đó chọn “thêm FAQ page” như hình vẽ.

Thêm FAQ Page vào Internet Marketing?
Thêm ứng dụng này vào:
Internet Marketing
Thêm FAQ Page sẽ cho ứng dụng lấy thông tin trang cá nhân, hình ảnh, thông tin bạn bè và nội dung khác của Trang mà nó cần để hoạt động. Ứng dụng cũng sẽ thêm một hộp trên Trang và có thể xuất bản tin về Trang của bạn.
Thêm FAQ Page
hoặc Rời Ứng Dụng
FAQ Page không được tạo bởi Facebook. Nhấn 'thêm' nghĩa là bạn đồng ý với Điều Khoản Dịch Vụ Người Dùng Nền Tảng Facebook. Cùng với việc sử dụng FAQ Page, bạn cũng đồng ý với Điều Khoản Dịch Vụ của FAQ Page.

Bước 3: bạn truy cập vào fanpage click chọn biểu tượng FAQ như hình dưới đây.

Bước 4: Sau đó bạn click vào "Edit or Add" vào điền các câu hỏi và trả lời. Sau khi hoàn tất bạn nhớ lưu lại và xem thành quả như hình dưới.

You are an admin of this page. Open Admin panel - Edit or Add
FAQ
Ask us a Question
1 Tôi muốn học Internet Marketing tại Hà Nội thì nên học ở đâu uy tín?
2 Tôi muốn học một khóa tổng thể để trở thành chuyên gia Internet Marketing thì liệu có khóa nào không?
3 Khóa học Internet Marketing Coaching có yêu cầu trình độ tham gia không?
4 Tôi mất bao nhiêu thời gian để tham dự khóa học này?
5 Tôi được hỗ trợ những gì qua khóa học?
6 Sau khi học xong khóa học này tôi có thể kiếm được tiền hay không?
7 Nếu tôi không hài lòng tôi có nhận được lại tiền không?
Like 5.7k
[Remove this brand panel and future ads]
Add to page | Fans

Khi click vào từng câu hỏi sẽ xuất hiện những câu trả lời tương ứng như hình sau.

1 Tôi muốn học Internet Marketing tại Hà Nội thì nên học ở đâu uy tín?

Chào bạn, hiện nay tại Hà Nội có rất nhiều công ty đào tạo về Internet Marketing, tuy nhiên bạn nên tìm hiểu công ty CP Onnet ở đó hội tụ rất nhiều chuyên gia hơn 9 năm kinh nghiệm, họ chia sẻ hết mình với những kinh nghiệm thực tế. Bạn có thể tham khảo các khóa học tại: http://onnet.edu.vn/ hoặc gọi điện trực tiếp đến số hotline để được tư vấn.

2 Tôi muốn học một khóa tổng thể để trở thành chuyên gia Internet Marketing thì liệu có khóa nào không?

Hiện tại bên công ty CP Onnet - công ty đào tạo số 1 về Internet Marketing tại Việt Nam có chương trình khóa học chuyên sâu "Internet Marketing Coaching" - huấn luyện từng bước thành công trên internet. Bạn có thể tham khảo tại đây: http://www.internetmarketingcoaching.vn/

3 Khóa học Internet Marketing Coaching có yêu cầu trình độ tham gia không?

Tất nhiên là không, chỉ cần bạn mong muốn thành công và đam mê Internet.

4 Tôi mất bao nhiêu thời gian để tham dự khóa học này?

Bạn sẽ mất tổng thời gian là 02 tháng, với số lượng buổi là 18 buổi. Mỗi buổi 3 tiếng. Mỗi tuần bạn chỉ dành tối đa 2 buổi.

5 Tôi được hỗ trợ những gì qua khóa học?

Bạn được hỗ trợ các kiến thức chuyên sâu bởi các chuyên gia. Ngoài ra chúng tôi liên tục tổ chức những buổi OFFLINE, bạn có thể tham gia để trau đổi thêm kiến thức. Và công ty chúng tôi cũng luôn có một đội nhóm hỗ trợ sẽ hỗ trợ hết mình cho bạn.

6 Sau khi học xong khóa học này tôi có thể kiếm được tiền hay không?

Tất nhiên là hoàn toàn có thể, vì trong khóa học chúng tôi dạy bạn xây dựng thế thống, cách bán hàng và các kỹ năng Marketing.

LỜI KẾT

Với sự cố gắng và nỗ của mình để hoàn thiện cuốn sách điện tử về Facebook này nhằm mang đến những kiến thức có giá trị cho bạn về **"Xây dựng thương hiệu cá nhân và kênh truyền thông trên Mạng xã hội Facebook".** Tôi hy vọng rằng bạn đã có những kiến thức nền móng để có thể thực hiện nó. Cuốn sách này chắc chắn không thể tránh được những thiếu sót trong quá trình viết, do vậy tôi rất mong muốn được lắng nghe những cảm nhận từ phía bạn. Chúc bạn thành công hơn với Mạng xã hội.

Công ty tôi là công ty số 1 về Đào tạo Internet Marketing tại Việt Nam. Hàng năm ONNET tổ chức trên 50 khóa học cho gần 10.000 khách hàng. Và tôi mong sẽ gặp lại bạn trong các khóa học của công ty tôi với những ưu đãi hấp dẫn.

http://onnet.com.vn

http://onnet.edu.vn

http://internetmarketing.vn

Chỉ với 350.000 đồng bạn được học cách tạo ra thu nhập 20-30 triệu đồng /tháng

Giá SIÊU HẤP DẪN (Tiết kiệm 90%) – Bạn được tặng thêm bộ tài liệu SEO 550K

Khóa học Internet Boot Camp 2013 New - Trại huấn luyện Internet 2013 nơi hội tụ những chuyên gia hàng đầu trong lĩnh vực kinh doanh Internet tại Việt Nam. Họ sẽ hướng dẫn bạn trực tiếp thông qua các phương pháp đã được chứng minh nhằm tạo để tạo ra nguồn thu nhập nhập trực tuyến thụ động đều đặn hàng tháng vào tài khoản của bạn.

Nếu bạn đang không có sản phẩm, không có kinh nghiệm và không hiểu biết về công nghệ …bạn đừng lo lắng về điều đó. Hãy đến 02 ngày trong chương trình này. Bạn sẽ có được một công việc kinh doanh trực tuyến thực sự hiệu quả. Chúng tôi có các phương pháp vô cùng hiệu quả đã áp dụng cho hàng nghìn người thành công.

Hệ thống của chúng tôi tạo ra cho bạn không phụ thuộc vào công việc hiện tại của bạn. Ngay từ khi nhận được hệ thống này, bạn đã có thể trở thành người hùng để mang tới những nguồn thu nhập đến cho bạn và gia đình của bạn. Và chắc chắn cuộc sống trong phần còn lại cuộc đời của ban sẽ trở nên tốt đẹp hơn. Bạn thực sự là người chiến thắng. Bây giờ, đó là sự tự do của bạn. Bạn nên lựa chọn!

NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH INTERNET BOOT CAMP 2013:

Ngày 1: Tư duy - Chiến lược và Hệ thống

Trong Ngày 1 của khóa học này, bạn sẽ được học những nội dung sau:

- Làm sao để có một tư duy của người kinh doanh Internet thành công?
- Công thức thành công trên Internet.
- Cách chọn lựa sản phẩm để bán hàng hiệu quả nhất.
- Làm sao để biết mọi người đang tìm kiếm gì trên mạng và cung cấp cho họ chính xác những gì họ cần.
- Những chiêu thức để mọi người đều muốn mua sản phẩm trên mạng của bạn.
- Tạo ra một chiến lược cạnh tranh và phương thức tối ưu để bạn vượt qua mọi đối thủ.
- Làm sao để khách hàng quay lại website.
- Xây dựng hệ thống Internet Marketing.

Ngày 2: Công cụ kinh doanh và Kiếm tiền

Trong Ngày 2 của khóa học này, bạn sẽ được học những nội dung sau:

- 6 Mô hình kinh doanh trên Internet thành công nhất.
- 7 nguyên tắc thành công của các triệu phú Internet
- 10 nguyên tắc xây dựng doanh nghiệp Internet bền vững và lợi nhuận cao.
- Tên miền và các nguyên tắc để có một tên miền đẹp và có giá trị cao
- Kỹ thuật Copywriting và SEO Copywriting.
- Xây dựng các công cụ kinh doanh thông minh trên Internet mà bạn có thể làm được.
- Hướng dẫn bán sản phẩm trên Internet với chi phí bằng "0".
- Phương pháp để đánh giá kết quả mình đạt được và cách để gia tăng doanh thu nhiều hơn nữa.

Giá khóa học: ~~3.290.000 VNĐ~~
SUKIENHAY.com tài trợ 2.940.000 VNĐ
Đặt chỗ: 0903 488 846 (Ms Hoa) / 0973 581 685 (Ms Ngọc)

Vé VIP: 350.000 VNĐ
Vé GENERAL: 200.000 VNĐ

Giá vé đã bao gồm tài liệu và chỉ áp dụng trong một thời gian ngắn !!!
Vé VIP được ngồi gần Diễn giả, nước uống và Bộ tài liệu SEO trị giá 550.000 đồng

(Khóa học với 300 người tham dự. Học hàng tháng tại Hà Nội và TP HCM)